



Mestrado em Economia

Na especialidade de Economia Financeira

Andreia Raquel Alegria Batista

O papel dos Valores Pessoais e o seu Efeito Moderador na relação entre o Rendimento e a Satisfação com a vida

— Caso Português

Trabalho Projeto Orientado por:
Professora Doutora Maria Conceição Pereira

Fevereiro 2016





FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Andreia Raquel Alegria Batista

O papel dos Valores Pessoais e o seu Efeito Moderador na relação entre o Rendimento e a Satisfação com a vida – Caso Português

Trabalho de Projeto do Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Financeira,
apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para
obtenção do grau de Mestre

Orientado por: Professora Doutora Maria Conceição Pereira

Fevereiro 2016

Agradecimentos

Dedico este trabalho de projeto em memória aos meus Pais, e agradeço-lhes do fundo do meu coração, porque tudo o que sou se deve aos valores que me transmitiram e o que consegui alcançar se deve ao esforço que sempre fizeram ao longo da vida para me proporcionar as oportunidades de prosseguir com os estudos e de alcançar todos os meus objetivos, tanto a nível pessoal como profissional. Hoje em dia estou grata pela liberdade que sempre me concederam, assim como a responsabilidade que lhe está subjacente, para tomar as minhas próprias decisões e ter as minhas convicções.

Reservo um agradecimento especial para a minha avó Natividade por todo o apoio, acompanhamento e conselhos ao longo dos últimos anos, assim como estou grata por toda a força e fé que me transmitiu nos momentos mais difíceis da minha vida.

Não esquecendo, também, o papel essencial que a família Bruno desempenhou, no apoio e ajuda fulcral nesta etapa da minha vida e pelo qual estou eternamente grata. De igual forma, agradeço aos meus amigos de sempre que considero como família.

Consciente de que nada disto seria possível sem a preciosa orientação, conselhos e críticas da Professora Doutora Conceição, reconheço e agradeço-lhe o carinho, a disponibilidade e a paciência que sempre me demonstrou, assim como a motivação e conhecimentos que me transmitiu desde o início. Assim como reconheço, e confesso, o seu papel ao despertar em mim o “bichinho” pela investigação.

Aos grandes amigos que Coimbra me proporcionou, mais importante do que palavras de agradecimento, fica a vontade de conservar a amizade no futuro e de guardar as memórias de todos os momentos, bons e menos bons, desta que, apesar das adversidades, foi a melhor fase da minha vida.

Resumo

O presente trabalho de projeto procurou desvendar a existência (ou não) de um efeito de moderação (mitigador ou intensificador) conduzido pelas dimensões de valores pessoais (definidas segundo a Teoria de [Schwartz, 1992](#)) na relação entre as variáveis do rendimento (equivalente e de referência) e o grau de satisfação com a vida da população portuguesa. Assim como permitiu indagar sobre os efeitos diretos que o rendimento equivalente, o rendimento de referência e as dimensões de valores pessoais exercem sobre a satisfação com a vida.

Para a concretização do estudo foram utilizados os dados disponibilizados pelo *European Social Survey* referentes a 4 edições: a 3ª (2006), a 4ª (2008), a 5ª (2010) e a 6ª (2012). A partir de uma amostra com 3.896 observações, observou-se que, em média, o grau de satisfação com a vida dos indivíduos em Portugal é de 5,58 (numa escala de 0 a 10).

Verificou-se um efeito positivo do rendimento equivalente e um efeito negativo do rendimento de referência no grau de satisfação com a vida.

Os resultados permitem constatar que o impacto das dimensões de valores pessoais na satisfação com a vida depende do contexto social e cultural vigente em Portugal enquanto país coletivista e da própria natureza dos valores pessoais associados a cada dimensão.

Provou-se a existência de um efeito moderador, de atenuação e de intensificação, exercido pelas dimensões de *Auto-Promoção* e *Auto-Transcendência*, respetivamente, na relação entre o rendimento de referência e a variável dependente, o que permite realçar o papel que estes valores pessoais exercem nos processos de comparações sociais. Contudo, não se verificou qualquer efeito de moderação das dimensões de *Abertura à Mudança* e de *Conservação*, possivelmente devido à natureza não-materialista dos valores pessoais que lhes estão associados. Também na relação do rendimento equivalente e a satisfação com a vida, as dimensões de valores pessoais não desempenharam qualquer efeito de moderação.

Palavras-chave: Economia da Felicidade; Satisfação com a Vida; Rendimento Equivalente; Rendimento de Referência; Valores Pessoais; Efeito de Moderação; Portugal.

Classificação JEL: C31; D31; D60; I31.

Abstract

The present work project aimed at analyzing the existence (or non-existence) of a moderating effect (mitigating or enhancing), driven by the dimensions of personal values (defined according to [Schwartz Theory, 1992](#)), in the relationship between (equivalent and reference) income and the degree of satisfaction with life of the Portuguese population. It also allowed for an examination of the direct effects of equivalent and reference income, and personal values on life satisfaction.

In order to accomplish this aim, data provided by the European Social Survey, regarding four rounds, the 3rd (2006), the 4th (2008), the 5th (2010) and 6th (2012), were used. From a sample of 3,896 observations, it was observed that on average, the degree of satisfaction with life of individuals in Portugal is 5.58 (on a scale from 0 to 10).

Moreover, a positive effect of equivalent income, and a negative effect of reference income, in the degree of satisfaction with life was confirmed.

The results enabled to determine that the impact of the dimensions of personal values on life satisfaction depends on the prevailing social and cultural context in Portugal as a collectivist country and the nature of personal values associated with each dimension.

Furthermore, the results showed the existence of a mitigation and enhancement moderating effect, exerted by the dimensions of *Self-Promotion* and *Self-Transcendence* respectively, in the relationship between reference income and the dependent variable,. This allows highlighting the role that these personal values exert on social comparison processes. However, no moderating effect of the dimensions of *Openness to Change* and *Conservation* was found, possibly due to their non-materialistic nature. Likewise, in the relationship between equivalent income and life satisfaction, the dimensions of personal values played no moderation effect.

Keywords: Economics of Happiness; Life Satisfaction; Equivalent Income; Reference Income; Personal Values; Moderation Effect; Portugal.

JEL Classification: C31; D31; D60; I31.

Lista de Siglas e Abreviaturas

BES: Bem-Estar Subjetivo

SV: Satisfação com a Vida

VP: Valores Pessoais

PVQ: Portrait Values Questionnaire

ESS: European Social Survey

AM: Abertura à Mudança

AT: Auto-Transcendência

AP: Auto-Promoção

C: Conservação

REq: Rendimento Equivalente

RRef: Rendimento de Referência

Índice

Índice de Figuras e Quadros

1.	Introdução	1
2.	Revisão da Literatura	3
2.1	Bem-Estar Subjetivo	3
2.2	Os Determinantes do Bem-Estar Subjetivo.....	4
2.2.1	Rendimento	5
2.2.2	Caraterísticas Pessoais.....	7
2.2.3	Caraterísticas Socialmente Desenvolvidas	8
2.3	Teorias e Evidências sobre os Valores Pessoais e o BES	9
3.	Metodologia	13
3.1	Hipóteses	14
3.2	Dados.....	16
3.3	Especificação do Modelo Matemático	17
3.4	Análise Descritiva das variáveis.....	18
4.	Resultados	19
5.	Conclusão	29

Referências Bibliográficas

Anexos

Índice de Figuras e Quadros

Figura 1 - Relações entre os 10 Valores Motivacionais da Teoria de Schwartz (1992)..10

Quadro 1 - Modelos referentes às hipóteses do rendimento e às dimensões “AM” e “AT” e os seus efeitos moderadores24

Quadro 2 - Modelos referentes às hipóteses do rendimento e às dimensões “AP” e “C” e os seus efeitos moderadores27

Quadro A.1 – Definição dos 10 Valores Pessoais e respetivos “retratos” (PVQ-21)iii

Quadro A.2 – Descrição das Variáveis Explicativasiv

Quadro A.3 – Estatísticas Descritivas (Frequências, Médias e Percentagens)vi

1. Introdução

As linhas gerais sobre a importância da “felicidade” como o último objetivo da economia foram lançadas no séc. XVIII¹. Contudo, na passagem do séc. XIX para o séc. XX o conceito de “felicidade” foi afastado do campo da economia e só em meados dos anos 70 foi possível identificar algumas publicações que o trouxessem novamente para o centro da discussão, nomeadamente de [Easterlin \(1974\)](#) que foi o primeiro a questionar a persistência da relação entre o rendimento e a “felicidade”. E nos anos 90 do séc. XX emergiram crescentes estudos de investigação numa área, interdisciplinar, que se passou a denominar de “Economia da Felicidade” e que se assume como uma alternativa ao pensamento ortodoxo da “Economia Neoclássica”.

O principal contributo da Economia da Felicidade baseia-se na utilização de uma medida de Bem-Estar Subjetivo (BES), que é definido como a perceção do indivíduo acerca da sua vida como um todo. Por conseguinte, é considerado uma medida de qualidade de vida dos indivíduos e das sociedades em geral.

A investigação em torno dos determinantes do BES permite desenvolver e testar novas teorias (e mais abrangentes) sobre o comportamento humano, o que se torna vantajoso para a definição de políticas económicas.

Nesse sentido, a principal motivação deste trabalho de projeto é contribuir para a literatura económica ao indagar sobre o efeito de moderação (seguindo a metodologia de [Aiken, West e Pitts, 2003](#)) das dimensões de Valores Pessoais na relação entre o Rendimento e a Satisfação com a Vida. A utilização desta última variável funcionará como uma *proxy* para o BES.

Tendo em conta o objetivo primordial deste trabalho serão, claramente, destacados dois determinantes por serem o objeto de estudo: o Rendimento e os Valores Pessoais.

A escolha do Rendimento justifica-se pela relação controversa entre este e o BES. Apesar de existirem evidências de uma correlação positiva, esta não é muito forte provavelmente devido à importância conferida ao Rendimento auferido pelo Grupo de

¹ A partir da Teoria Utilitarista defendida por Jeremy Bentham, em 1789, e mais tarde defendida de forma mais refinada por John Stuart Mill.

Referência através dos processos de comparações sociais. Surge desta escolha o propósito de averiguar o efeito destas variáveis no nível de Satisfação com a Vida. Outro fator que poderá atenuar a relação entre o Rendimento e o BES é a presença de efeitos moderadores, exercidos por características pessoais. Nesse sentido, a decisão de explorar os Valores Pessoais deveu-se exatamente ao reconhecimento da importância da heterogeneidade individual, não captada pelas tradicionais variáveis sociodemográficas, verificada em funções do BES. Desta forma, proponho captar a heterogeneidade individual através dos Valores Pessoais estabelecidos por **Schwartz (1992)**. Esta decisão é validada pela Teoria dos Cinco Fatores que compõem a personalidade de **McCrae e Costa (1996)**. Manifesta-se, assim, a partir desta decisão o intuito de descobrir o seu efeito no nível de Satisfação com a Vida.

Apesar das muitas evidências e dos avanços verificados, ainda que bastante recentes, em torno do papel da personalidade e dos Valores Pessoais na relação entre o BES e o Rendimento, o assunto ainda não está devidamente estudado e explorado.

Além disso, é inexistente um estudo teórico e empírico para Portugal, no que toca à relação anteriormente descrita. Assim sendo, espero que o projeto consiga abrir caminho para explorar não só o conceito de BES como, também, realçar a aplicabilidade do estudo da personalidade e dos VP na economia.

A metodologia aplicada será baseada em quatro etapas: a primeira etapa refere-se à formulação das hipóteses; na segunda etapa será explicado o procedimento para obtenção dos dados necessários (disponibilizados pelo *European Social Survey*²) e as variáveis escolhidas para a concretização do estudo em questão; na terceira etapa será especificado o modelo matemático a utilizar, assim como será referenciado qual o método de estimação; e, na quarta, e última, etapa será caracterizada a amostra através de uma análise descritiva das variáveis.

A revisão da literatura no que diz respeito ao Bem-Estar Subjetivo e aos seus determinantes serão apresentados na seção 2, assim como serão apresentadas as teorias e evidências específicas relativas aos VP. A seção 3 será dedicada à metodologia aplicada para concretização dos objetivos propostos. Os resultados serão revelados e

² O European Social Survey (Inquérito Social Europeu) consiste num projeto bienal, concebido para avaliar a interação entre a mudança das instituições e as atitudes, crenças e comportamentos das populações europeias numa perspetiva comparativa e longitudinal. Este projeto é financiado pela Comissão Europeia e existe desde 2001. Mais informações sobre o projeto podem ser obtidas em <http://www.europeansocialsurvey.org/>. Os dados produzidos são públicos.

discutidos na seção 4. Por último, as conclusões retiradas deste trabalho serão expostas na seção 5.

2. Revisão da Literatura

2.1 Bem-Estar Subjetivo

O Bem-Estar Subjetivo (BES) declarado é definido como a percepção que um indivíduo tem acerca da sua vida como um todo. A utilização desta medida de qualidade de vida de um indivíduo, e das sociedades em geral, foi o principal contributo da Economia da Felicidade. Sendo um campo emergente e interdisciplinar, assume-se *à priori* como uma alternativa ao pensamento ortodoxo da Economia Neoclássica.

Segundo MacKerron (2012), a Economia Neoclássica baseia-se na satisfação das preferências como medida de bem-estar, enquanto a Economia da Felicidade preocupa-se, predominantemente, com o BES que agrega duas medidas: a medida cognitiva (de avaliação) e hedónica (afetiva). Neste aspeto, o BES, ao abordar uma posição subjetivista sobre a utilidade, permite medir diretamente o bem-estar e interpretar a utilidade em termos hedonísticos no sentido mais lato, considerando, desta forma, uma “utilidade experimentada” (contrariamente à teoria económica convencional, em que a utilidade é inferida a partir do comportamento, ou seja, pelas preferências reveladas) (Frey, 2009).

Existem diferentes terminologias, escalas e questões que poderão ser utilizadas para obter as autoavaliações dos indivíduos mas o que é verdadeiramente essencial, independentemente desses aspetos, é correto entendimento da questão por parte dos inquiridos. A variação aleatória que pode existir entre as diferentes interpretações por parte dos indivíduos pode ser fonte de erros de medição que dependerá, certamente, da escolha dos termos a utilizar. Por exemplo, o termo “feliz” pode ser especialmente problemático, capaz de expressar um sentimento momentâneo (MacKerron, 2012). Campbell et al. (1976) inferiram que a conotação da “satisfação” é cognitiva, enquanto

da “felicidade” é afetiva. Vários estudos validam a utilização da variável que descreve o grau de “Satisfação com a vida”³ como *proxy* para o nível de BES.

Três abordagens, bastante reconhecidas na literatura, relativas aos fatores associados ao BES são esclarecidas por Galinha e Pais-Ribeiro (2011): a “*bottom-up*” enfatiza a importância dos fatores contextuais como determinantes do BES (como é o caso dos acontecimentos da vida e das características sociodemográficas); a “*top-down*”, por outro lado, destaca os fatores intrapessoais, de acordo com as suas dimensões afetivas (que incluem os traços afetivos positivos, negativos e a personalidade) e cognitivas (que englobam os domínios de satisfação com a vida e as comparações sociais) como os principais determinantes do BES; e a *integrada* que salienta a contribuição tanto dos fatores contextuais como dos fatores intrapessoais. O estudo efetuado por estes autores realça a importância desta última perspetiva, pois consideram que todos os fatores contribuem de forma dinâmica para o BES, ainda que os resultados identifiquem os fatores intrapessoais como os principais preditores.

2.2 Os Determinantes do Bem-Estar Subjetivo

A investigação sobre o BES e sobre os seus determinantes é extremamente relevante, já que permite desenvolver e testar novas teorias sobre o comportamento humano, o que se torna vantajoso, por exemplo, para a definição de políticas económicas. Sendo, por isso, um dos objetivos centrais dos estudos na Economia Felicidade.

Esta investigação adota, geralmente, a seguinte forma:

$$BES_{reportado} = r(h)$$

Ou seja, a autoavaliação do BES, reportada através da resposta a uma única pergunta sobre a “satisfação com a vida em geral” ou a “felicidade”, é uma função de referência (r) do verdadeiro BES (h). O verdadeiro BES é determinado por uma série de fatores sociais, económicos e ambientais (X 's). Isso é geralmente modelado empiricamente como uma função de aditivos:

$$BES_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \varepsilon_{it}$$

Onde as diferenças individuais são capturadas pelo termo de erro (ε_{it}).

³ Por exemplo, Georgellis et. al. (2009) utilizaram tanto as medidas de “Felicidade” como de “SV” como variáveis proxy do BES e ao comparar os resultados das diferentes estimações concluíram que qualquer medida estaria correta devido à grande aproximação verificada dos resultados.

Os determinantes do BES serão apresentados e agrupados da seguinte forma: (1) *rendimento*; (2) *caraterísticas pessoais* (como é o caso da idade, do género, da etnia, da personalidade, do estado civil, e o facto de ter filhos ou não); (3) *caraterísticas socialmente desenvolvidas* (isto é, a educação, o estado perante o emprego, a religião e o contacto social).

2.2.1 Rendimento

A maioria dos indivíduos expressa o seu interesse na obtenção de um nível de rendimento mais elevado, indicando ser, por isso, um objetivo explícito para a maioria das pessoas. Mas *será que o dinheiro “compra” a felicidade?*

Desde a década de 70 que o foco da investigação sobre o Bem-Estar Subjetivo tem sido na relação controversa entre o rendimento (absoluto) e a “felicidade”. Vários estudos afirmam que esta relação é positiva mas fraca.

A Teoria Neoclássica da Utilidade assume que as escolhas de um indivíduo são feitas de acordo com as suas preferências e de forma a maximizar a utilidade. Sabendo que o conjunto desta escolhas está condicionada pelo orçamento individual, e assumindo a não-saciedade, quanto maior este for, maior é a possibilidade de escolher opções melhores, ou seja, “preferíveis” (MacKerron, 2012). Desta forma, um maior rendimento traria, consequentemente, um nível superior de utilidade. Contudo, um rendimento adicional não aumenta a felicidade de modo contínuo, revelando uma relação não linear entre as variáveis devido à existência de uma utilidade marginal decrescente com o aumento do rendimento absoluto.

O primeiro estudioso a colocar a questão sobre se a relação entre o rendimento e a “felicidade” seria persistente foi Easterlin (1974, 1995, 2001) que constatou que, embora os indivíduos mais ricos de um país sejam mais felizes do que os mais pobres, os aumentos do rendimento não levam a aumentos do bem-estar, e que o crescimento económico não é igual ao bem-estar social e, portanto, as pessoas não são necessariamente mais felizes com o crescimento económico. O fenómeno é chamado de “*Paradoxo de Easterlin*”.

Há estudos que fornecem evidências de que os países com maior rendimento têm níveis médios de bem-estar mais elevados (Diener et al, 1995; Inglehart, 1990) e que a correlação é muito menor entre o rendimento e o bem-estar subjetivo dentro de um país do que entre os países (Diener et al., (1999).

Várias são as explicações dadas para esta aparente contradição. Uma das explicações sugeridas para a ausência de uma correlação forte entre o rendimento e o BES é atribuída à existência de fatores moderadores, como as características pessoais e demográficas (Frey e Stutzer, 2000; Clark e Felton, 2005). Por exemplo, Rojas (2005, 2007) sugere os valores pessoais e as convicções individuais como os fatores moderadores mais fortes que enfraquecem esta relação.

A Teoria do Conceito de Referência de Rojas (2007) explica esta fraca correlação ao assumir que os indivíduos têm diferentes concepções sobre a “felicidade” e, portanto, têm diferentes avaliações sobre o seu BES. Argumentando, também, que esta heterogeneidade de convicções (moldadas por vários fatores, como por exemplo a educação, a cultura e a religião) se estende à relação entre o rendimento e “felicidade” ao considerar que a importância do rendimento para os indivíduos depende do fato de estes terem uma concepção sobre a “felicidade” com orientação extrínseca, dando mais relevância ao rendimento, ou com uma orientação intrínseca.

A hipótese do Rendimento Relativo é uma explicação que tem ganho cada vez mais relevo na literatura para esta evidência, realçando a importância de uma posição relativa dos indivíduos na sociedade através do efeito das comparações sociais e dos valores de referência. A percepção do bem-estar depende, portanto, da distância entre o rendimento absoluto e um determinado valor de referência, que é determinado pelo rendimento auferido pelas pessoas ao seu redor. Esta distância permanece relativamente estável, mesmo quando, por exemplo, a economia cresce, pois ambos os valores crescem a uma taxa semelhante (Caporale et. al, 2009). De acordo com Easterlin (1995), a “felicidade” (ou BES) varia diretamente com o próprio rendimento e inversamente com os rendimentos de outras pessoas, o chamado “grupo de referência”. A questão que se impõe é: *como é que se define o “grupo de referência”*? Por norma consiste no conjunto de pessoas com características específicas semelhantes. Por exemplo, Easterlin (1995) define como sendo todos os indivíduos pertencentes ao mesmo país. Já outros autores defendem outras definições, por exemplo, Ferrer-i-Carbonell (2005) assume os indivíduos que possuem educação semelhante, a mesma idade e que se encontram no mesmo país.

Além disso, é argumentado que os indivíduos se adaptam a novas situações, alterando as suas expectativas (Helson, 1947), o que implica que rendimentos mais elevados são acompanhados pelo crescimento das expectativas, levando ao que é conhecido como o “círculo vicioso hedónico” (Brickman e Campbell, 1971). Os

indivíduos desejam rendimentos mais elevados, ainda que estes aumentos levem apenas a um aumento temporário ou relativamente pequeno no bem-estar.

2.2.2 Caraterísticas Pessoais

Idade: Nos vários estudos realizados até agora é encontrada uma relação negativa entre a idade e o BES. Contudo, é evidenciada uma relação positiva entre a idade ao quadrado e BES, o que sugere a existência de uma relação não-linear entre as variáveis em forma de U, que se traduz em níveis mais elevados de bem-estar para os mais novos e mais velhos, contrariamente aos indivíduos de meia-idade (entre os 32 e 50 anos) que apresentam um valor mais baixo associado ao BES (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008⁴](#)).

Género: Geralmente, os estudos não tendem a relatar diferenças de género. Ainda assim, quando estas diferenças existem revela que as mulheres tendem a relatar maior felicidade. De uma forma geral, assume-se que possam existir outras correlações mais importantes do que o género por si só e que os resultados dependem das variáveis utilizadas como controlo (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#); [Diener, 2009](#): 28; e [MacKerron, 2012](#)).

Etnia: Sabe-se que a etnia é um conceito amplo que consiste no conjunto de indivíduos que partilham a mesma cultura e língua, ainda que possam pertencer a “raças” e nações diferentes. Estudos realizados nos EUA estudaram o impacto da “raça” no BES e é sugerido que os “negros” apresentam níveis mais baixos de BES em relação aos brancos (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#); [Diener, 2009](#): 28; e [MacKerron, 2012](#)).

Personalidade: A heterogeneidade individual, não captada pelas tradicionais variáveis sociodemográficas, verificada em funções do BES pode ser explicada por fatores como a personalidade. [Lykken e Tellegen \(1996\)](#) estimaram que 44% a 52% das variações do bem-estar são atribuídas às diferenças individuais. Por exemplo, [Boyce e Wood \(2011\)](#) provaram que a utilidade adquirida de um aumento do rendimento das famílias depende da personalidade.

Neste trabalho de projeto propõe-se captar a heterogeneidade através dos Valores Pessoais, já que são raros os estudos que se focam nesta componente da personalidade.

⁴ A revisão da literatura efetuada por [Dolan, Peasgood e White \(2008\)](#), como resultado do cruzamento de vários estudos (153 no total, desde 1990 até 2006), pretende fornecer, aos investigadores, os potenciais fatores associados ao BES que podem ser considerados e utilizados nos trabalhos de investigação.

Esta escolha é legitimada pela *Teoria dos Cinco Fatores que compõem a personalidade* através de um processo dinâmico de McCrae e Costa (1996): as tendências básicas (traços de personalidade), características de adaptação, influências externas, autoconceito e biografia objetiva. Neste quadro, Oliver e Mooradian (2003) explicam que os valores pessoais são o protótipo das “caraterísticas de adaptação”, que segundo McCrae e Costa (1996) são competências adquiridas, hábitos e atitudes que resultam da interação do indivíduo com o ambiente.

No modelo de integração de McCrae e Costa (2008) é sugerido que os valores pessoais são influenciados tanto por traços de personalidade (tendências básicas, com uma forte componente biológica), como por fatores externos (por exemplo, a cultura e acontecimentos na vida). Para Schwartz (2006) os traços de personalidade descrevem o que as pessoas são, enquanto os valores pessoais se referem àquilo que as pessoas consideram ser importante. Além disso, considera que tanto os traços como os valores podem explicar o comportamento humano, mas que os valores atuam na justificação das próprias escolhas.

Estado civil: É comumente aceite nos vários estudos que as pessoas que se encontram sozinhas reportam um nível mais baixo de BES do que as que têm parceiros, independentemente de serem casadas ou não. Embora haja alguma variação entre os estudos, parece que o facto de se estar casado está associado a um nível mais alto de BES, enquanto o mais baixo é atribuído à situação de estar separado (mais baixo do que estar divorciado ou viúvo) (ver Dolan, Peasgood e White, 2008). Ainda assim, há estudos que não evidenciaram quaisquer efeitos significativos entre o BES e o facto de se estar casado (Diener, 2009: 30).

Ter filhos: As evidências são mistas no que diz respeito ao facto de ter filhos e diferem da medida utilizada e do país em questão. Alguns estudos sugerem um efeito não significativo sobre o BES. Se o rendimento for controlado é possível que se extraia uma das potenciais consequências negativas, permitindo, assim, que se sobressaia a relação positiva entre os filhos e a satisfação com a vida (ver Dolan, Peasgood e White, 2008).

2.2.3 Caraterísticas Socialmente Desenvolvidas

Educação: Alguns estudos encontraram uma relação positiva entre cada nível adicional de educação e o BES. Contudo, o coeficiente é muitas vezes sensível à

inclusão de outras variáveis no modelo. Um exemplo disso é a possibilidade da educação ser positivamente correlacionada com o rendimento e com a própria saúde, e a inclusão destas variáveis pode subestimar o efeito da educação no BES (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#)). [MacKerron \(2012\)](#) explica que em alguns estudos a variável educação não apresentou um impacto significativo no BES.

Estado perante o emprego: Os desempregados revelam ser o grupo mais infeliz, mesmo quando as diferenças de rendimento são controladas, revelando assim um impacto negativo sobre o BES que vai além das dificuldades financeiras envolvidas (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#); [Diener, 2009: 29](#); e [MacKerron, 2012](#)). A satisfação no emprego parece estar relacionado com o BES ([Diener, 2009: 29](#)).

Religião: A religião evidencia o impacto das crenças no BES, uma vez que as pessoas religiosas, em geral, reportam ser mais felizes do que as não-religiosas, independentemente da religião a que pertencem. Quando as pessoas com fortes crenças religiosas são deparadas com choques negativos no rendimento ou com uma situação de perda de emprego, o BES cai para menos de metade relativamente às pessoas não-religiosas (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#); [Diener, 2009: 29](#); e [MacKerron, 2012](#)).

Contacto Social: Socializar com a família e amigos está positivamente associada com o BES (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#); e [MacKerron, 2012](#)). Além disso, há evidências de que “ (...) os aumentos ou diminuições no contacto social são acompanhadas por alterações simultâneas no BES.”⁵ ([Diener, 2009: 31](#)).

2.3 Teorias e Evidências sobre os Valores Pessoais e o BES

Os valores pessoais são (a) representações cognitivas (convicções) dos (b) objetivos gerais (desejáveis) dos indivíduos que (c) transcendem ações e situações específicas, (d) servindo, assim, como um “guia” dos padrões e critérios que constituem os princípios orientadores na vida das pessoas, (e) ordenados por importância relativa, que levam a uma determinada ação ([Schwartz, 1992, 2012](#))⁶.

[Schwartz \(1992\)](#) estipula 10 Valores Motivacionais – “Benevolência”, “Universalismo”, “Auto-Determinação”, “Estimulação”, “Hedonismo”, “Realização”,

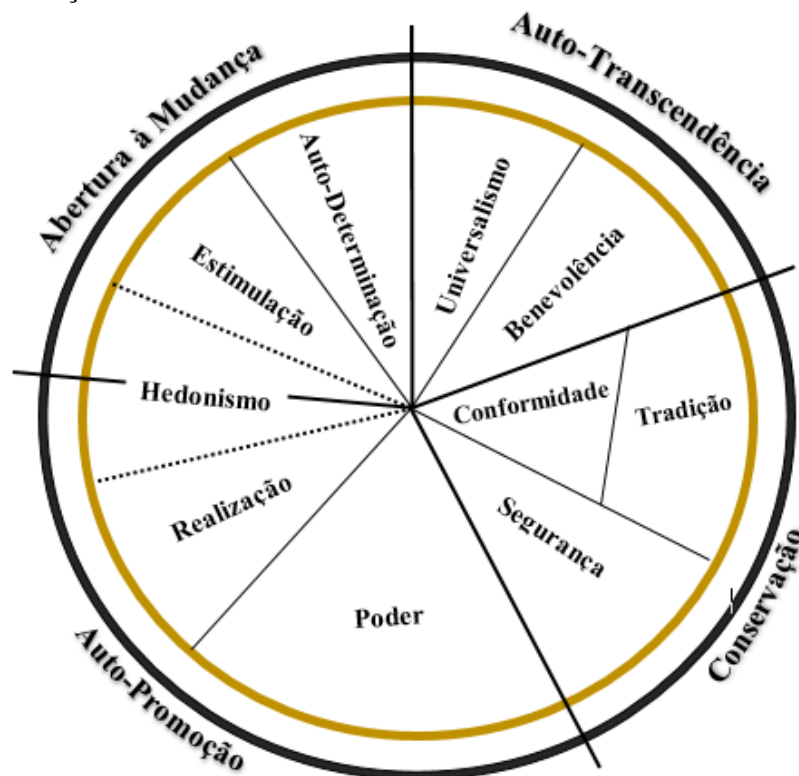
⁵ Tradução livre da autora. No original: “(...) increases or decreases in social contact are accompanied by concurrent changes in SWB.” ([Diener, 2009: 31](#)).

⁶ Tradução livre da autora e adaptada a partir da teoria original de 1992 e tendo em conta a revisão efetuada por Schwartz em 2012.

“Poder”, “Segurança”, “Tradição” e “Conformidade” – que resultam, isoladamente ou em combinação, de três requisitos universais da existência humana: (1) as necessidades básicas de um indivíduo, como um organismo biológico; (2) os requisitos de interação social coordenada entre as pessoas; e (3) necessidade de sobrevivência e bem-estar dos grupos.

As orientações de valores motivacionais foram reconhecidas por mais de 82 países (Schwartz, 2012). Estas formam uma estrutura circular, apresentada na **Figura 1**, que especifica as relações dinâmicas entre os valores, organizados segundo os seus padrões de compatibilidades e conflitos.

Figura 1 – Relações entre os 10 Valores Motivacionais da Teoria de Schwartz (1992)



Fonte: Realização própria (adaptação da figura circular de Schwartz, 1992; 2012)

A dimensão de *Abertura à Mudança*, que engloba os valores de “estimulação”, “auto-determinação” e “hedonismo”, incentiva a independência de pensamentos, de sentimentos e de ações, assim como a receptividade à mudança. Esta dimensão entra em *conflito* com a de *Conservação*, que inclui os valores de “conformidade”, “tradição” e “segurança”, que promove a obediência, a preservação das práticas tradicionais e a proteção da estabilidade.

A dimensão *Auto-Transcendência*, que incorpora os valores “universalismo” e “benevolência” enfatiza a aceitação das pessoas como iguais e a preocupação com o seu bem-estar. Esta dimensão entra em *conflito* com a dimensão de *Auto-Promoção*, que assimila os valores de “poder” e “realização”, que encoraja a procura pelo próprio sucesso e o domínio sobre as pessoas e recursos. O valor “hedonismo” integra tanto a dimensão de *Abertura à Mudança* como a dimensão de *Auto-Promoção*.

Os valores associados às dimensões *Abertura à Mudança* e *Auto-Promoção* são focados no “próprio-eu”, ou seja, nas características e interesses pessoais, e os das dimensões *Auto-Transcendência* e *Conservação* são considerados valores “sociais” porque promovem, regulam e preservam as relações de cooperação *inter* e *intra* grupos. (Schwartz, 1992).

Sagiv e Schwartz (2000) estabeleceram teorias acerca das hipóteses adjacentes ao impacto dos Valores Pessoais no BES. Estes autores estipularam que as dimensões *Abertura à Mudança* e *Auto-Transcendência* estariam positivamente correlacionadas com o BES, enquanto as dimensões *Auto-Promoção* e *Conservação* estariam negativamente. Estas hipóteses, de uma forma geral, têm sido aceites nos estudos realizados até agora. Os argumentos utilizados, que se apoiam na literatura psicológica, distinguem valores que são considerados “saudáveis”, ao se vincularem às necessidades de crescimento, contribuem positivamente para o BES, dos “não saudáveis”, que enfatizam as necessidades “de deficiência” porque de alguma forma expressam o desejo de compensar alguma privação e é provável que quem prioriza estes valores se sinta inseguro, ameaçado nas relações com os outros e que um sentimento de falta de controlo possa provocar uma sensação de mal-estar e insatisfação.

Corroborando as mesmas hipóteses estabelecidas anteriormente, a Teoria da Autodeterminação de Deci e Ryan (2000) organiza as dimensões de valores segundo as fontes da motivação, inerentes à natureza humana, como “intrínsecas” ou “extrínsecas”. Isto é, um indivíduo apresenta uma orientação da motivação *intrínseca* quando realiza atividades por gosto próprio e não sente necessidade de receber recompensas externas (como prémios e dinheiro, por exemplo). Esta orientação está associada às dimensões de dimensões *Abertura à Mudança* e *Auto-Transcendência*. Enquanto um indivíduo possui uma orientação da motivação *extrínseca* quando o seu comportamento é, de certa forma, “instrumental”, ou seja, funciona apenas como um meio para alcançar um determinado

fim extrínseco ao próprio comportamento. Esta orientação está relacionada às dimensões de dimensões *Auto-Promoção* e *Conservação*.

O papel que o contexto exerce na capacidade dos indivíduos se poderem exprimir consoante os seus próprios valores surge com a Teoria da Congruência de **Sagiv e Schwartz (2000)**. Esta teoria defende que o contexto cultural e social pode possibilitar (ou não) a oportunidade aos indivíduos de conseguirem concretizar com sucesso os objetivos a que se propõem. Desta forma, o BES que advém da concretização das metas não está relacionada com a orientação da motivação, nem com o facto dos valores priorizados pelos indivíduos serem considerados “saudáveis” ou “não-saudáveis”, mas, sim, com a semelhança entre as prioridades de valores dos próprios indivíduos e as prioridades de valores que predominam no contexto social onde este se insere. Esta congruência é crucial para promover o BES. Contudo, quando tal não é possível propicia uma menor satisfação e até mesmo mal-estar.

Posto isto, a relação entre os valores pessoais e o BES não é linear e depende do contexto social, sendo influenciada por características a nível nacional e pelos grupos sociais.

Schwartz (1992) criou um instrumento para avaliar os valores individuais – o Questionário de Valores de Schwartz (*Schwartz Value Survey* – SVS, 1992). Contudo, por exigir, por parte do entrevistado, um nível razoável de abstração foi considerado inválido. Tal fato levou **Schwartz (2003)** a desenvolver uma medida alternativa para estudar os valores pessoais – o Questionário dos Retratos de Valores (*Portrait Values Questionnaire* – PVQ). Este método foi desenvolvido de forma a tornar as respostas mais concretas e cognitivamente menos complexas, tornando-o, assim, mais adequado para todos os segmentos da população, incluindo aqueles com pouca ou nenhuma escolaridade formal. O PVQ inclui “retratos” de diferentes pessoas escritos de forma verbal curta e concreta, descrevendo os objetivos pessoais, as suas aspirações/desejos, revelando de forma implícita a importância de cada tipo de valor individualmente (sem que explicitamente se consiga identificar os valores como tópico de investigação).

Existem várias versões (válidas) deste Questionário, a regular inclui 40 retratos (o original) e a reduzida integra 21 retratos. O *European Social Survey* elaborou o PVQ-21 e, portanto, será esse o utilizado. Desta forma, existem 21 “retratos” e para cada um, as pessoas respondem sempre tendo em conta a seguinte questão: “*Quão parecido(a) consigo é esta pessoa?*”. Ao responder, o entrevistado coloca uma cruz numa das seis

opções que tem ao seu dispor: "*Exatamente como eu*", "*Muito parecido comigo*", "*Parecido comigo*", "*Um bocadinho parecido comigo*", "*Nada parecido comigo*" e "*Não tem nada a ver comigo*". Assim, os julgamentos são transformados numa escala numérica de 6 respostas e os valores dos entrevistados são inferidos através da autoavaliação que estes efetuam ao assumirem a similaridade com as pessoas que são descritas em termos de valores particulares. O **Quadro A.1** (anexo) mostra as definições dos 10 Valores Pessoais e os respetivos retratos a que correspondem.

3. Metodologia

O presente trabalho tem como objetivos primordiais estudar o efeito das dimensões de VP no nível de SV e averiguar o efeito de moderador destas na relação entre as variáveis do Rendimento e a SV, para o caso particular da população portuguesa.

Serão utilizadas duas medidas do rendimento: o *Rendimento Equivalente* que considera as diferenças da dimensão dos agregados familiares de forma a admitir economias de escala no consumo, resultando da divisão do rendimento do agregado familiar pela raiz quadrada do número de pessoas que o constituem; e o *Rendimento de Referência* que consiste no rendimento auferido pelas pessoas que constituem o seu grupo de referência, isto é, os indivíduos com um nível de educação semelhante, dentro da mesma faixa etária e que vivem em Portugal.

Para a concretização deste estudo é assumindo, *à priori*, que:

$$SV = SV(y, y_r, VC, VP)$$

Onde: “SV” corresponde ao nível de “Satisfação com a Vida”, que funciona como uma *proxy* para o Bem-Estar Subjetivo; “y” significa o rendimento equivalente; “y_r” corresponde ao rendimento do grupo de referência; o vetor “VC” inclui as características que serão utilizadas como controlo (como idade, o género, o nível de educação, o facto de ter crianças em casa, o nível de sociabilidade e convivência, a religião, a etnia e o estado perante o emprego); e “VP” representam as Dimensões dos Valores Pessoais (Abertura à Mudança, Auto-Transcendência, Conservação e Auto-Promoção).

A metodologia aplicada será baseada em quatro etapas. Numa primeira etapa serão especificadas as hipóteses relativas: (a) ao impacto do rendimento equivalente e do rendimento de referência no grau de SV; (b) ao impacto dos valores pessoais através das dimensões subjacentes, tendo em conta a Teoria dos Valores Básicos de Schwartz (1992) no nível de SV; e (c) ao efeito de moderador das dimensões de Valores Pessoais na relação entre o rendimento e a SV, seguindo a metodologia de Aiken, West e Pitts (2003). Na segunda etapa será explicada a obtenção dos dados necessários e as variáveis escolhidas, segundo a revisão de literatura efetuada por Dolan, Peasgood e White (2008), para concretizar o estudo em questão. Na terceira etapa será especificado o modelo matemático a utilizar, assim como será referenciado qual o método de estimação. Na quarta, e última, etapa será caracterizada a amostra através de uma análise descritiva das variáveis.

3.1 Hipóteses

As primeiras hipóteses dizem respeito à variável rendimento, tanto no que toca ao Rendimento Equivalente como ao Rendimento de Referência, que na literatura aparece várias vezes destacado devido à importância da posição relativa dos indivíduos na sociedade. Desta forma, são estabelecidas duas hipóteses:

Hipótese 1: O Rendimento Equivalente tem um efeito positivo na SV.

A existência de uma relação positiva entre o Rendimento Equivalente (ou entre o Rendimento Familiar) e a SV, além de intuitiva, é suportada por inúmeros estudos *cross-section*.

Hipótese 2: O Rendimento de Referência tem um efeito negativo na SV.

As evidências empíricas relativamente recentes revelam que a satisfação com a vida depende da discrepância entre o Rendimento de Referência e o Rendimento Equivalente. Estas evidências sustentam a importância da influência das normas e das comparações sociais na avaliação subjetiva que os indivíduos fazem em relação à sua situação económica (que enfraquece a relação que se observa entre o rendimento absoluto e a SV).

As quatro hipóteses que se seguem são relativas ao impacto das dimensões de Valores Pessoais (AM, AT, AP e C) na SV e são construídas com base na formulação

de hipóteses de Sagiv e Schwartz (2000) que, além de ser a mais utilizada nos estudos efetuados em vários países em torno deste tema, é partilhada pelas Teoria da Autodeterminação de Ryan e Deci (2000).

Hipótese 3: A dimensão de Abertura à mudança tem um efeito positivo na SV.

Hipótese 4: A dimensão de Auto-Transcendência tem um efeito positivo na SV.

Hipótese 5: A dimensão de Auto-Promoção tem um efeito negativo na SV.

Hipótese 6: A dimensão de Conservação tem um efeito negativo na SV.

Espera-se, tendo em grande consideração a revisão da literatura efetuada, que as dimensões de valores com orientações intrínsecas, considerados “saudáveis”, sejam positivamente correlacionadas com a SV, enquanto as dimensões com orientações extrínsecas, reconhecidas como “não saudáveis”, sejam negativamente correlacionadas com a SV.

As seguintes hipóteses referenciam os efeitos de moderação das dimensões dos Valores Pessoais tanto relativamente ao Rendimento Equivalente, como ao Rendimento de Referência.

Hipótese 7: A dimensão Abertura à Mudança atenua a relação positiva entre o Rendimento Equivalente e a SV.

Hipótese 8: A dimensão Abertura à Mudança mitiga a relação negativa entre o Rendimento de Referência e a SV.

Hipótese 9: A dimensão Auto-Transcendência atenua a relação positiva entre o Rendimento Equivalente e a SV.

Hipótese 10: A dimensão Auto-Transcendência mitiga a relação negativa entre o Rendimento de Referência e a SV.

Com base na revisão da literatura, espera-se que as dimensões Abertura à Mudança e Auto-Transcendência enfraqueçam o papel do rendimento, equivalente e de referência, na SV por se tratarem de um conjunto de valores que privilegiam uma motivação intrínseca em detrimento de motivações extrínsecas, como é o caso do rendimento.

Hipótese 11: A dimensão Auto-Promoção acentua a relação positiva entre o Rendimento Equivalente e a “SV”.

Hipótese 12: A dimensão Auto-Promoção realça a relação negativa entre o Rendimento de Referência e a “SV”.

Hipótese 13: A dimensão Conservação acentua a relação positiva entre o Rendimento Equivalente e a “SV”

Hipótese 14: A dimensão Conservação realça a relação negativa entre o Rendimento de Referência e a “SV”.

Tendo em conta a revisão da literatura, é expectável que as dimensões *Auto-Promoção* e *Conservação* fortaleçam o papel do rendimento, equivalente e de referência, na SV, já que a motivação extrínseca é uma característica patente nestes conjuntos de valores, por privilegiarem a obtenção de aprovação social e de recompensas materiais, como é o caso do rendimento, para a prossecução dos seus objetivos.

3.2 Dados

O *European Social Survey* (ESS) disponibiliza toda a informação necessária para a concretização do estudo. Serão utilizados os dados referentes a 4 edições da ESS: a 3ª (2006), a 4ª (2008), a 5ª (2010) e a 6ª (2012) para Portugal.

Escolheu-se como variável dependente o grau de satisfação com a vida em geral, obtida da seguinte questão: “Tudo somado, qual é o seu grau de satisfação com a vida em geral?”, em que a escala de resposta vai de 0 (extremamente insatisfeito) a 10 (extremamente satisfeito). Funcionando, assim, como uma *proxy* do Bem-Estar Subjetivo.

As variáveis explicativas, que se encontram descritas em anexo no **Quadro A.2**, foram seleccionadas tendo como “guia” a revisão da literatura efetuada por **Dolan, Peasgood e White (2008)**. Desta forma, foram escolhidas como variáveis de controlo, a “idade”, o “género”, o facto de ter “crianças” no agregado familiar, a “educação”, a “convivência”, a “sociabilidade”, a “religião”, a “etnia” e o “estado perante o emprego”.

No que diz respeito à variável explicativa “Rendimento”, na 3ª e 5ª edição apresentava-se categorizada com uma amplitude de 12, enquanto na 4ª e 6ª edição com uma amplitude de 10. Foi, portanto, necessário *standardizar* a variável para todas as edições. Procedeu-se, também, ao cálculo do rendimento em termos equivalentes, isto é, o rendimento que considera a dimensão dos diferentes agregados que compõem a amostra. O *Rendimento Equivalente* foi calculado dividindo o ponto intermédio de cada intervalo de rendimento anual pela raiz quadrada do número de pessoas do agregado familiar. O *Rendimento de Referência*⁷ foi definido como sendo o rendimento médio do

⁷ *Rendimento de Referência* = $\frac{1}{N_i} \cdot \sum y_i$, onde i são os indivíduos que pertencem ao mesmo grupo de referência

grupo de referência. A construção do grupo de referência foi baseada principalmente no critério considerado por Ferrer-i-Carbonell (2005) mas considerando apenas um país, Portugal. Nesse sentido, definiu-se o grupo de referência como sendo o grupo que contém todos os indivíduos com um nível de educação semelhante, dentro da mesma faixa etária e que vivem em Portugal. As faixas etárias⁸ a utilizar são: menos de 25 anos, 25-34, 35-44, 45-65, e 66 ou mais.

Antes da construção das dez orientações de valores pessoais, procedeu-se ao cálculo da média de resposta aos 21 “retratos” para cada indivíduo. Um valor pessoal em particular engloba um conjunto de dois (ou três) “retratos”, por isso, para a criação foi necessário fazer a média do conjunto de retratos a que corresponde, depois de subtraída a média das respostas ao conjunto dos 21 retratos para cada retrato individual⁹. Posteriormente, foram calculadas as 4 dimensões através do cálculo da média dos valores que correspondem a cada dimensão, ponderada pela respetiva proporção destes.

Após eliminação das observações de cada edição que apresentavam valores em falta, a amostra é constituída por 3.896 observações.

3.3 Especificação do Modelo Matemático

Para o presente estudo não será adequado utilizar a regressão linear porque o modelo terá como variável dependente a SV, classificada como qualitativa e ordenada (variável discreta com vários valores possíveis, refletindo diferentes graus passíveis de ordenação) e como variáveis independentes as características dos próprios indivíduos.

Tendo em conta estes factos, o modelo escolhido¹⁰ é *Logit Ordenado* e será construído através de uma regressão latente, apresentado sob a seguinte forma matricial:

$$SV_i^* = X_i' \beta + \varepsilon_i,$$

Onde: “SV*” corresponde ao nível de satisfação com a vida reportado pelo indivíduo i , que funciona como uma *proxy* do verdadeiro nível de bem-estar individual (não observado); “ X_i ” é o vetor das variáveis explicativas (isto é, as variáveis do rendimento equivalente, do rendimento de referência, as variáveis utilizadas como controlo e as dimensões de valores pessoais); “ β ” é o vetor dos coeficientes estimados na regressão; e “ ε_i ” é o termo de erro e $\varepsilon \sim i.i.d(0, \sigma^2)$.

⁸ A construção das faixas etárias seguiu o critério aconselhado por Ferrer-i-Carbonell (2005).

⁹ Este procedimento ao mesmo tempo que permite perceber a estrutura hierárquica, contribui, também, para minimizar as tendências de respostas dos indivíduos.

¹⁰ Existem dois modelos não-lineares possíveis: o “Probit Ordenado” e o “Logit Ordenado”. *A priori* não há razão para preferir um ou outro, a diferença no momento de decisão prende-se com a forma da função de distribuição acumulada do erro, esta no primeiro modelo assume a forma de função normal e no segundo a forma de uma função logística. Ambos permitem estimar com erros-padrão robustos.

Nos modelos de variável dependente limitada, o caso em questão, a importância da qualidade de ajustamento é secundária e o foco deve ser nas significâncias estatísticas das variáveis. Por isso, além de serem realizados testes de significância individual, será realizado o teste de razões de verossimilhança¹¹ que permitirá testar a significância conjunta dos coeficientes.

A moderação pode ser avaliada através da inclusão do produto entre o preditor (o rendimento) e o moderador (cada dimensão de valores pessoais), que funcionará como variável de predição adicional (Aiken, West e Pitts, 2003). O efeito de moderação será analisado tendo em consideração o coeficiente estimado do produto. Assim, será possível perceber se a inclusão do moderador acentua ou atenua a relação entre as variáveis explicativas relativas ao rendimento e a SV.

O modelo (sem ou com os efeitos de moderação) pode ser estimado através do método da máxima verossimilhança.

3.4 Análise Descritiva das variáveis

O **Quadro A.3**, exposto em anexo, apresenta uma análise descritiva das variáveis. As observações, 3.896 no total, encontram-se distribuídas na amostra sensivelmente com o mesmo peso. Em média, o grau de satisfação com a vida dos indivíduos que constituem a amostra é de 5,58 (numa escala de 0 a 10).

O género feminino representa 61,4% da amostra. A faixa etária com maior expressão é a dos “45-65 anos” com 33,4%, já a com menor expressão é a “<25 anos”, com cerca de 5,9%. Do total das pessoas inquiridas, 56,7% são casadas e 19,6% são solteiras. Das pessoas que constituem a amostra, 35,8% têm crianças no agregado familiar. Na amostra 3,7% das pessoas diz pertencer a um grupo minoritário. Do total de pessoas inquiridas, 14,5% tem o ensino secundário e somente 9,8% tem o ensino superior. Relativamente à situação perante o emprego, 43,5% das pessoas encontra-se empregada e 9,2% está numa situação de desemprego. Das pessoas que constituem a amostra, 65,5 % convive frequentemente com amigos, familiares e colegas, no entanto 40,9% considera ser pouco sociável quando comparada com a maioria das pessoas da sua idade. As pessoas muito religiosas representam 43,5% da amostra.

¹¹ Teste de Razões de Verossimilhança: Hipótese nula consiste em coeficientes nulos para o conjunto de variáveis explicativas. A estatística deste teste (LR) possui distribuição assintótica “qui-quadrado” com g graus de liberdade (obtidos diferença de parâmetros entre os dois modelos), $LR \sim \chi^2(g)$, e, segundo o critério de decisão, se $LR > \chi^2$ ou $p\text{-value} < 0,05$ rejeita-se a hipótese nula e as variáveis não devem ser excluídas.

No que diz respeito aos valores pessoais, e procedendo à hierarquização das dimensões de VP verificada na amostra portuguesa, conclui-se que estas são priorizadas da seguinte forma: (1º) Auto-Promoção, (2º) Abertura à Mudança, (3º) Conservação, e (4º) Auto-Transcendência.

4. Resultados

Os resultados encontram-se organizados em nove modelos seguindo uma lógica de agregação das hipóteses estipuladas tendo em conta as variáveis a que dizem respeito, tornando, desta forma, mais fácil a sua análise e interpretação.

No modelo 1 do **Quadro 1** são apresentados os resultados referentes às hipóteses do (H.1) *Rendimento Equivalente* e (H.2) ao *Rendimento de Referência*.

No que diz respeito à primeira hipótese, verificou-se o que já era esperado a partir da literatura existente: um efeito positivo na SV e estatisticamente significativo ao nível de 1%. Este resultado revela o papel importante que o rendimento equivalente exerce na vida das pessoas em Portugal ao contribuir positivamente para o grau de SV.

Em relação à segunda hipótese, também se verificou o que era esperado a partir dos estudos realizados até agora: um impacto negativo do Rendimento de Referência no grau de SV, estatisticamente significativo ao nível de 1%. Esta evidência realça a importância da posição relativa dos indivíduos na sociedade através do efeito das comparações sociais e dos valores de referência. Isto verifica-se porque a percepção do bem-estar depende do contraste existente entre o rendimento individual e o rendimento

auferido pelas pessoas ao seu redor – o chamado “grupo de referência” que no presente trabalho consiste no conjunto de pessoas que pertencem à mesma faixa etária, que possuem o mesmo nível de educação e que vivem em Portugal.

Assim, os resultados comprovam a ideia defendida por [Easterlin \(1995\)](#) de que a SV varia diretamente com o próprio rendimento e inversamente com o rendimento auferido pelo grupo de referência.

É com base no modelo 1, que inclui as duas variáveis relativas ao rendimento, que serão testadas as hipóteses seguintes (relativas às dimensões de valores pessoais e aos efeitos de moderação destas na relação entre o rendimento e a SV) mas antes de efetuar esses passos é pertinente averiguar o *efeito das variáveis que são utilizadas como controlo*.

Verifica-se que, na amostra portuguesa, o género não é significativo para a avaliação dos indivíduos acerca da sua SV, o que é consistente com alguns estudos que relatam a inexistência de diferenças entre o facto de ser homem ou mulher (ver, por exemplo, [Diener, 2009: 28](#); e [MacKerron, 2012](#)). Já a idade os indivíduos tem um efeito negativo ao nível de significância de 1%, o que, também, é averiguado pelos estudos realizados até agora (ver por exemplo, [Dolan, Peasgood e White, 2008](#)).

O facto de se ser casado em Portugal não revela ter um impacto significativo na variável dependente. Esta insignificância também se comprovou em alguns dos estudos realizados até agora (ver [Diener, 2009: 30](#)). Por outro lado, ser divorciado ou viúvo, quando comparado com indivíduos solteiros, tem um impacto negativo ao nível de significância de 1%. A presença de crianças no agregado familiar não apresenta significância estatística, o que está de acordo com alguns estudos (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#)).

Já no que diz respeito à educação, constata-se que completar tanto o ensino secundário como o ensino superior, quando comparado com indivíduos que completaram só o ensino básico, tem um impacto positivo e estatisticamente significativo ao nível de 1% no nível de satisfação com a vida. Tal evidência realça o efeito positivo que cada nível de educação provoca na SV (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#)).

Em relação à frequência com que o indivíduo se encontra com familiares, amigos ou colegas, o facto de as pessoas “raramente” conviverem tem um efeito negativo na variável dependente ao nível de 5%, quando comparadas com as pessoas que convivem “regularmente”. A partir da mesma comparação, o facto de as pessoas conviverem

“frequentemente” tem um efeito positivo na SV ao nível de 1%. No que diz respeito à frequência com que o indivíduo participa em atividades sociais em comparação com as pessoas da sua idade, ser “pouco sociável”, tem um impacto negativo na variável dependente, relativamente a ser “sociável”, ao nível de 1%. Contudo, ser “muito sociável” não é estatisticamente relevante. De um modo geral, estes resultados confirmam a teoria de que o contacto social está positivamente associada à SV (ver Dolan, Peasgood e White, 2008; MacKerron, 2012; e Diener, 2009: 31).

A religião mostra ser uma variável relevante, por exemplo, o facto de ser “muito religioso” tem um efeito positivo e significativo a 1% e ser “pouco religioso” tem efeito negativo ao nível de 10%, quando comparado com o ser “moderadamente religioso”, no nível de SV. Esta evidência está de acordo com a teoria de que o nível de “SV” das pessoas que possuem fortes convicções religiosas, independentemente da religião a que pertencem, quando deparadas com situações adversas, sejam elas financeiras ou não, cai para menos de metade relativamente às pessoas não-religiosas (ver Dolan, Peasgood e White, 2008; Diener, 2009: 29; e MacKerron, 2012).

Pertencer a um grupo minoritário ou estar desempregado prejudica a SV, sendo as variáveis correspondentes a cada caso estatisticamente significantes a 1%, o que é natural dado o caso de se sentirem discriminadas e excluídas pela sociedade (ver Diener, 2009: 29; e MacKerron, 2012). A variável que representa outro estado perante o emprego (por exemplo, “em educação”, “permanentemente doente ou incapacitado”, “reformado”, “em serviço militar ou comunitário” ou “dona de casa”), quando comparada com estar empregado, tem um efeito negativo na variável dependente.

No que concerne às hipóteses correspondentes às dimensões de valores pessoais *Abertura à Mudança* (AM) e *Auto-Transcendência* (AT), estas são apresentadas no **Quadro 1**. Os efeitos diretos da primeira dimensão na variável dependente estão representados no modelo 2 (H.3) e os seus efeitos moderadores na relação entre o rendimento e a “SV” no modelo 3 (H.7 e H.8). De forma semelhante, os efeitos diretos da segunda dimensão encontram-se no modelo 4 (H.4) e os efeitos moderadores no modelo 5 (H.9 e H.10). Estas dimensões estão associadas a uma orientação da motivação intrínseca na literatura e a valores considerados “saudáveis”, por isso, seria de esperar estarem positivamente correlacionadas com a SV. Além disso, deveriam, a partir das hipóteses estabelecidas, enfraquecer o efeito positivo do rendimento

equivalente e o efeito negativo do rendimento de referência por não estarem associadas a valores materialistas.

Surpreendentemente, e contrariamente ao que seria esperado, a dimensão *Abertura à Mudança* revela ter um efeito negativo no grau de SV e estatisticamente significativo ao nível de 1%. Este resultado inesperado do ponto de vista teórico pode ser explicado a partir da Teoria da Congruência entre os Valores Pessoais e Contexto Social de **Sagiv e Schwartz (2000)** que realça o papel dos contextos sociais e culturais na SV e afirma que quando os valores vigentes no contexto cultural e social são incongruentes com os próprios valores dos indivíduos é bloqueada a possibilidade de estes se conseguirem expressar a partir destes e impedida a realização dos seus objetivos. As consequências desta incongruência prejudica o grau de satisfação com a vida, provavelmente, por dificuldades em tomar decisões e pela existência de um conflito interno.

Na verdade, é possível que as pessoas da amostra que mais se identificam com os valores associadas à AM vivenciem uma incongruência entre os seus valores e os valores vigentes no contexto cultural e social em Portugal.

Se verificarmos o Índice de Individualismo Cultural definido por Hofstede¹², que permite situar uma cultura numa esfera individualista ou coletivista, Portugal apresenta um valor de 27 nesta dimensão (a partir de uma escala de 0 a 100, onde os valores mais perto de 0 estão associados ao coletivismo e mais perto de 100 ao individualismo). A principal distinção entre os dois tipos consiste no sentido da canalização da preocupação, isto é, se para consigo próprios ou se para com as relações sociais.

Clark et.al (1985), sob duas visões do “próprio eu”, introduziram os termos de “egocentrismo”, associado a uma pessoa que deseja ser independente face aos outros e procura satisfazer-se a si próprio primeiro (ou seja, prioriza objetivos pessoais sob os objetivos de grupo), e “alocentrismo”, associado a uma pessoa que procura principalmente agradar aos outros, integrar-se num grupo e promover relações harmoniosas e coesas (isto é, prioriza os objetivos de grupo face aos próprios objetivos, deixados para segundo plano).

Desta forma é possível associar uma sociedade predominantemente individualista a uma visão maioritariamente “egocêntrica” da população no geral, e uma sociedade

¹² Ver <http://geert-hofstede.com/portugal.html>: Portugal em comparação com o resto dos países europeus (exceto Espanha) é coletivista (porque apresenta um valor neste índice de 27).

predominantemente coletivista quando se verifica na população uma visão maioritariamente “alocêntrica”.

As pessoas que privilegiem a dimensão AM ao valorizarem a independência de pensamentos, de sentimentos e ações, assim como a receptividade à mudança, e ao estarem vinculadas a uma visão egocêntrica do “eu”, vivenciam uma incongruência entre os próprios valores e os vigentes no contexto cultural e social coletivista, o que provoca um efeito negativo na SV.

Quanto aos *efeitos moderadores da dimensão de Abertura à Mudança* na relação entre as duas variáveis do rendimento (equivalente e de referência) e a variável dependente, nenhum dos dois é estatisticamente significativo, o que poderá ser explicado por esta dimensão não estar associada a valores materialistas.

A dimensão *Auto-Transcendência* exibe ter um efeito positivo no grau de SV e estatisticamente significativo ao nível de 10%, confirmando, assim, a hipótese estabelecida. Esta dimensão ao ter uma motivação de orientação intrínseca, e ao incorporar os valores de “benevolência” e “universalismo”, considerados “saudáveis”, enfatiza a aceitação das pessoas como iguais e a preocupação com o bem-estar dos outros. As pessoas que valorizam os valores da dimensão de AT priorizam os objetivos de grupo em relação aos objetivos individuais, nesse sentido, situam-se num ponto de vista “alocêntrico” do “próprio eu”. Neste sentido, a Teoria de [Sagiv e Schwartz \(2000\)](#) é também ela válida para a explicação do resultado verificado, já que estas pessoas vivem em congruência com os valores vigentes no contexto social e cultural em Portugal, o que promove a SV.

No que se refere aos *efeitos moderadores da dimensão de Auto-Transcendência* na relação entre as duas variáveis do rendimento e a variável dependente, verifica-se que o efeito que diz respeito ao rendimento equivalente não é significativo, contudo, apurou-se um efeito negativo e estatisticamente significativo a 1% no que concerne ao rendimento de referência (contrariando, assim, a hipótese estabelecida). Em Portugal, os indivíduos que priorizam os valores associados a esta dimensão revelam dar importância aos processos de comparações sociais e, conseqüentemente, ao rendimento auferido pelo grupo de referência. Contudo, encaram a grande desigualdade de rendimentos existente como um fator redutor da SV por valorizem a igualdade.

Relativamente às hipóteses correspondentes às dimensões de valores pessoais *Auto-Promoção* (AP) e *Conservação* (C), estas são apresentadas no **Quadro 2**. Os efeitos diretos da dimensão AP na variável dependente estão representados no modelo 6 (H.5) e o seu efeito moderador na relação entre o rendimento e a SV no modelo 7 (H.11 e H.12). De forma semelhante, os efeitos diretos da dimensão C encontram-se no modelo 8 (H.6) e o efeito moderador no modelo 9 (H.13 e H.14). Contrariamente às dimensões anteriores, estas estão vinculadas a uma orientação da motivação extrínseca e a valores considerados “não saudáveis”, por isso, seria de esperar estarem negativamente correlacionadas com a “SV”. Além do mais, deveriam, a partir das hipóteses estabelecidas, fortalecer o efeito positivo do rendimento equivalente e o efeito negativo do rendimento de referência por estarem associadas a valores materialistas.

A dimensão *Auto-Promoção* mostra ter um efeito negativo na SV e estatisticamente significativo ao nível de 1%, confirmando, assim, a hipótese estabelecida. Ao ter uma motivação de orientação extrínseca, assimila os valores de “poder”, “realização” e “hedonismo” que, de uma forma geral, encoraja a procura pelo próprio sucesso e o domínio sobre pessoas e recursos, considerados “não saudáveis”.

Quadro 1 - Modelos referentes às hipóteses do rendimento e às dimensões “AM” e “AT” e os seus efeitos moderadores:

Modelo Logit Ordenado com Erros Padrão Robustos– Satisfação com a vida (escala de 0 a 10); N = 3.896

	Modelo 1 H.1 e H.2		Modelo 2 H.3		Modelo 3 H.7 e H.8		Modelo 4 H.4		Modelo 5 H.9 e H.10	
	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)
<i>REq.</i>	0,341	9,38-07***	0,313	6,85-06 ***	0,295	3,20e-05 ***	0,338	1,25e-06 ***	0,405	1,37e-06 ***
<i>RRef.</i>	-0,475	0,002 ***	-0,476	0,002 ***	-0,539	0,001 ***	-0,484	0,001 ***	-0,719	6,65e-06 ***
<i>d_homem</i>	0,092	0,138	0,050	0,420	0,050	0,420	0,082	0,187	0,080	0,197
<i>Idade</i>	-0,010	0,0002 ***	-0,007	0,095 ***	-0,007	0,012 **	-0,010	0,0003 ***	-0,010	0,0004 ***
<i>d_casado</i>	-0,094	0,303	-0,056	0,539	-0,068	0,460	-0,093	0,312	-0,094	0,302
<i>d_outro_estadocivil</i>	-0,303	0,005 ***	-0,295	0,006 ***	-0,297	0,006 ***	-0,305	0,005 ***	-0,312	0,004 ***
<i>d_crianças</i>	0,059	0,396	0,088	0,205	0,083	0,233	0,061	0,379	0,068	0,326
<i>d_ensino_secundário</i>	0,518	4,29e-06 ***	0,468	4,45e-05 ***	0,490	2,06e-05 ***	0,527	3,16e-06 ***	0,536	2,13e-06 ***
<i>d_ensino_superior</i>	0,886	5,39e-06 ***	0,825	2,87e-05 ***	0,880	9,51e-06 ***	0,909	3,36e-06 ***	0,885	6,61e-06 ***
<i>d_raramente_convive</i>	-0,231	0,020 **	-0,189	0,055 *	-0,188	0,057 *	-0,229	0,020 **	-0,234	0,017 **
<i>d_frequentemente_convive</i>	0,236	0,0004 ***	0,258	0,0001 ***	0,262	9,86e-05 ***	0,247	0,0003 ***	0,246	0,0003 ***
<i>d_pouco_sociável</i>	-0,539	7,79e-02 ***	-0,516	2,00e-02 ***	-0,511	4,24e-02 ***	-0,539	7,55e-02***	-0,531	2,47e-02 ***
<i>d_muito_sociável</i>	0,017	0,892	-0,039	0,757	-0,019	0,881	0,011	0,931	0,012	0,926
<i>d_pouco_religioso</i>	-0,164	0,052 *	-0,187	0,029 **	-0,179	0,036 **	-0,167	0,049 **	-0,156	0,065 *
<i>d_muito_religioso</i>	0,340	5,44e-08 ***	0,395	4,28e-01 ***	0,400	2,65e-01***	0,348	2,99e-08 ***	0,355	1,93e-08 ***
<i>d_grupo_minoritário</i>	-0,884	1,99e-07 ***	-0,852	4,89e-07 ***	-0,842	7,00e-07 ***	-0,874	2,65e-07 ***	-0,876	3,22e-07 ***
<i>d_desempregado</i>	-0,343	0,001 ***	-0,361	0,001 ***	-0,369	0,001 ***	-0,345	0,002 ***	-0,354	0,001 ***
<i>d_outra_situacao</i>	-0,148	0,081 *	-0,137	0,108	-0,131	0,124	-0,150	0,077 *	-0,141	0,0995 *
<i>AM</i>			-0,441	7,15e-01 ***	-0,398	3,80e-09 ***				
<i>REq_AM</i>					0,054	0,685				
<i>RRef_AM</i>					0,268	0,176				
<i>AT</i>							0,104	0,083 *	0,117	0,058 *
<i>REq_AT</i>									0,165	0,223
<i>RRef_AT</i>									-0,540	0,0007 ***
<i>LR</i>	1856,89	0,000 ***	1913,71	0,000 ***	1918,88	0,000 ***	1859,79	0,000 ***	1873,45	0,000 ***
<i>Nº Casos corretam/e preditos</i>	827 (21,3%)		843 (21,7%)		839 (21,6%)		818 (21,0%)		821 (21,1%)	

Fonte: Realização própria com recurso ao programa Gretl.

Notas: A variável é estatisticamente significativa a 10% (*), 5% (**) e 1% (***).

As pessoas que valorizam os valores desta dimensão de AP priorizam os objetivos individuais em relação aos objetivos de grupo, de forma a satisfazerem as suas próprias necessidades e, nesse sentido, situam-se num ponto de vista “egocêntrico” do “próprio eu”. A Teoria de Sagiv e Schwartz (2000) continua, portanto, a ser válida para a explicação do resultado verificado, já que estas pessoas vivem em incongruência com os valores vigentes no contexto social e cultural em Portugal, o que prejudica a SV.

No que se refere aos *efeitos moderadores da dimensão de Auto-Promoção* na relação entre as duas variáveis do rendimento e a variável dependente, verifica-se que o efeito no que diz respeito ao rendimento equivalente não é significativo, contudo, apurou-se um efeito positivo e estatisticamente significativo a 1% no que concerne ao rendimento de referência (contrariando, assim, a hipótese estabelecida). O facto de esta dimensão enfraquecer o impacto negativo do rendimento de referência pode evidenciar a existência em Portugal da conjuntura denominada “efeito túnel” (Georgellis et. al, 2009). Este fenómeno refere-se ao facto das pessoas, mesmo numa conjuntura económica adversa, interpretarem o rendimento elevado auferido pelo grupo de referência como um sinal positivo (não negativo) do que poderão vir a alcançar no futuro, ou seja, o rendimento de referência não influencia os indivíduos através dos habituais processos de comparações sociais e funciona, sim, como informações para a formação das expectativas sobre o rendimento futuro. Desta forma, os valores moderadores associados à dimensão de AP atenuam o efeito negativo verificado entre o rendimento de referência e a SV, realçando, assim, o desejo das pessoas de serem bem-sucedidas.

Imprevisivelmente, e contrariamente também ao que seria esperado inicialmente, a dimensão *Conservação* revela ter um efeito positivo na SV e estatisticamente significativo ao nível de 1%. Esta dimensão é caracterizada por ter uma motivação de orientação intrínseca e inclui os valores de “conformidade”, “tradição” e “segurança” (considerados “não saudáveis”) e que, de uma forma geral, promovem a obediência, a preservação das práticas tradicionais e a proteção da estabilidade.

Esta evidência poderá ser, igualmente, explicada pela Teoria de Sagiv e Schwartz (2000) que realça o papel da cultura e dos contextos sociais na SV. Como já foi dito anteriormente, o facto de Portugal apresentar características de uma cultura coletivista e das pessoas que valorizam a dimensão de Conservação priorizarem os objetivos de grupo em relação os próprios objetivos (colocando-as numa visão “alocêntrica” do

“próprio eu”) permite que vivenciem uma congruência entre os seus valores e os vigentes no contexto social, reforçados pelo contexto de crise económica vivida e a necessidade de emergirem redes informais de solidariedade durante este período. Tendo em conta este panorama, é possível para estas pessoas concretizar os seus objetivos, o que promove a satisfação com a vida.

Além disso, os valores tradicionais em Portugal estão, intuitivamente, associados à religião que promove uma abordagem não-materialista perante a vida. A partir da análise das variáveis utilizadas como controlo é corroborada a ideia de que a religião tem um impacto positivo na SV (ver [Dolan, Peasgood e White, 2008](#); [Diener, 2009](#):p. 29; e [MacKerron, 2012](#)).

Quanto aos *efeitos moderadores da dimensão de “Conservação”* na relação entre as duas variáveis do rendimento e a variável dependente, estes revelam não ter qualquer significância estatística. Tendo em consideração o que foi dito anteriormente e devido à característica de “espiritualidade” e de uma abordagem não-materialista que evita os processos de comparações sociais, é natural que não se verifique qualquer efeito moderado por esta dimensão, nem no que diz respeito ao rendimento equivalente nem em relação ao rendimento de referência ([Georgellis et al, 2009](#)).

Quadro 2 - Modelos referentes às hipóteses do rendimento e às dimensões “AP” e “C” e os seus efeitos moderadores:

Modelo *Logit Ordenado* – Satisfação com a vida (escala de 0 a 10); N = 3.896

	Modelo 1 H.1 e H.2		Modelo 6 H.5		Modelo 7 H.11 e H.12		Modelo 8 H.6		Modelo 9 H.13 e H.14	
	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)	Coef.	p (sig.)
<i>REq.</i>	0,341	9,38-07***	0,323	2,85e-06 ***	0,304	3,17e-05 ***	0,317	4,67e-06 ***	0,292	1,34e-05 ***
<i>RRef.</i>	-0,475	0,002 ***	-0,474	0,001 ***	-0,656	2,51e-05 ***	-0,453	0,003 ***	-0,465	0,002 ***
<i>d_homem</i>	0,092	0,138	0,064	0,303	0,057	0,351	0,058	0,351	0,049	0,432
<i>Idade</i>	-0,010	0,0002 ***	-0,008	0,003 ***	-0,008	0,004 ***	-0,007	0,016 ***	-0,006	0,027 **
<i>d_casado</i>	-0,094	0,303	-0,101	0,269	-0,111	0,228	-0,079	0,390	-0,088	0,333
<i>d_outro_estadocivil</i>	-0,303	0,005 ***	-0,314	0,004 ***	-0,320	0,003 ***	-0,309	0,004 ***	-0,306	0,005 ***
<i>d_crianças</i>	0,059	0,396	0,065	0,347	0,059	0,394	0,084	0,223	0,071	0,305
<i>d_ensino_secundário</i>	0,518	4,29e-06 ***	0,497	1,18e-05 ***	0,517	5,45e-06 ***	0,421	0,0003 ***	0,439	0,0002 ***
<i>d_ensino_superior</i>	0,886	5,39e-06 ***	0,865	8,45e-06 ***	0,915	2,64e-06 ***	0,724	0,0003 ***	0,803	7,15e-05 ***
<i>d_raramente_convive</i>	-0,231	0,020 **	-0,212	0,032 **	-0,209	0,035 **	-0,189	0,055 *	-0,181	0,067 *
<i>d_frequentemente_convive</i>	0,236	0,0004 ***	0,247	0,0003 ***	0,256	0,0001 ***	0,229	0,0006 ***	0,237	0,0004 ***
<i>d_pouco_sociável</i>	-0,539	7,79e-02 ***	-0,523	7,89e-02 ***	-0,510	4,75e-02 ***	-0,494	4,79e-02 ***	-0,488	1,05e-01 ***
<i>d_muito_sociável</i>	0,017	0,892	-0,006	0,964	0,011	0,933	-0,019	0,879	-0,001	0,996
<i>d_pouco_religioso</i>	-0,164	0,052 *	-0,184	0,030 **	-0,167	0,051 *	-0,198	0,020 **	-0,190	0,026 **
<i>d_muito_religioso</i>	0,340	5,44e-08 ***	0,378	1,90e-09 ***	0,391	6,25e-01 ***	0,399	3,09e-01 ***	0,407	1,50e-01 ***
<i>d_grupo_minoritário</i>	-0,884	1,99e-07 ***	-0,865	3,65e-07 ***	-0,866	3,82e-07 ***	-0,877	2,98e-07 ***	-0,864	3,56e-07 ***
<i>d_desempregado</i>	-0,343	0,001 ***	-0,347	0,003 ***	-0,370	0,0009 ***	-0,354	0,002 ***	-0,371	0,001 ***
<i>d_outra_situacao</i>	-0,148	0,081 *	-0,132	0,120	-0,129	0,132	-0,109	0,199	0,109	0,198
<i>AP</i>			-0,396	6,18e-09 ***	-0,345	1,15e-06 ***				
<i>REq_AP</i>					0,019	0,884				
<i>RRef_AP</i>					0,617	0,004 ***				
<i>C</i>							0,529	1,80e-01 ***	0,497	1,01e-01 ***
<i>REq_C</i>									-0,156	0,274
<i>RRef_C</i>									-0,216	0,289
<i>LR</i>	1856,89	0,000 ***	1891,85	0,000 ***	1908,62	0,000 ***	1918,5	0,000 ***	1927,78	0,000 ***
<i>Nº casos corretam/e preditos</i>	827 (21,3%)		816 (21,0%)		815 (21,0%)		815 (20,9%)		818 (21%)	

Fonte: Realização própria com recurso ao programa Gretl.

Notas: A variável é estatisticamente significativa a 10% (*), 5% (**) e 1% (***).

5. Conclusão

O presente trabalho de projeto procurou desvendar a existência (ou não) de um efeito de moderação (mitigador ou intensificador) conduzido pelas dimensões de valores pessoais (definidas segundo a Teoria de [Schwartz, 1992](#)) na relação entre as variáveis do rendimento (equivalente e de referência) e o grau de satisfação com a vida da população portuguesa. Assim como permitiu indagar sobre os efeitos diretos que o rendimento equivalente, o rendimento de referência e as dimensões de valores pessoais exercem sobre a satisfação com a vida.

Para a concretização do estudo recorreu-se aos dados disponibilizados pelo *European Social Survey* para Portugal referentes a 4 edições, o que permitiu reunir uma amostra com 3.896 observações. E observou-se que, em média, o grau de satisfação com a vida dos indivíduos que constituem a amostra é de 5,58 (numa escala de 0 a 10).

Confirmou-se que o *Rendimento Equivalente* (ou seja, o rendimento absoluto individual) exerce um efeito positivo e estatisticamente significativo sobre o grau de SV. Esta evidência é consistente com as teorias presentes na literatura económica. Além disso, comprovou-se o efeito negativo e estatisticamente significativo do *Rendimento de Referência*, considerado como o rendimento auferido pelo grupo de referência – que contém todos os indivíduos com um nível de educação semelhante, dentro da mesma faixa etária e que vivem em Portugal. Esta evidência realça a importância de uma posição relativo dos indivíduos nas sociedades devido aos processos de comparações sociais.

No que diz respeito às *Dimensões de VP*, o presente estudo permitiu concluir que estas funcionam como determinantes estatisticamente significativos do nível de SV. A hierarquia das dimensões de VP em Portugal e os seus efeitos na SV podem ser sintetizados da seguinte forma: (1º) *Auto-Promoção*, que revela ter um efeito negativo na SV (como o esperado inicialmente); (2º) *Abertura à Mudança*, que apresenta um efeito negativo na SV (contrariamente à hipótese estipulada); (3º) *Conservação*, que exibe um efeito positivo na SV (contrariamente à hipótese estipulada); e (4º) *Auto-Transcendência*, que manifesta um efeito positivo na SV (como o esperado inicialmente).

Os resultados constatados revelam certas peculiaridades na sociedade portuguesa, quando comparados com os resultados verificados na maioria dos estudos efetuados até agora em torno desta temática. De forma geral, conclui-se que o impacto destas

dimensões no grau de SV depende, e muito, do contexto social e cultural coletivista vigente em Portugal.

A Teoria de **Sagiv e Schwartz (2000)** e o facto de Portugal ser uma sociedade coletivista explicam os resultados verificados nos efeitos das dimensões de VP na SV.

Ou seja, em Portugal, mais importante do que considerar a explicação da orientação de motivação intrínseca ou extrínseca dada pela TAD de **Deci e Ryan (2000)**, ou da justificação tendo em conta a definição de valores “saudáveis” ou “não saudáveis” de **Sagiv e Schwartz (2000)**, é crucial compreender as dinâmicas sociais e compreender os contextos culturais vigentes.

A *Abertura à Mudança* e a *Conservação* não revelaram qualquer *efeito de moderação* estatisticamente significativo tanto na relação entre o Rendimento Equivalente e a S, como do Rendimento de Referência com a SV.

No que se refere ao *efeito moderador da dimensão de “Auto-Promoção”* apurou-se um efeito positivo e estatisticamente significativo no que concerne ao rendimento de referência (contrariando, assim, a hipótese estabelecida). O facto de esta dimensão enfraquecer o impacto negativo do rendimento de referência pode ser explicado pela evidência da existência em Portugal de uma conjuntura denominada “efeito túnel” (**Georgellis et. al, 2009**).

No que se refere ao *efeito moderador da dimensão de “Auto-Transcendência”* apurou-se um efeito negativo e estatisticamente significativo no que concerne ao rendimento de referência (contrariando, assim, a hipótese estabelecida). Em Portugal, os indivíduos que priorizam os valores associados a esta dimensão revelam dar importância aos processos de comparações sociais e, conseqüentemente, ao rendimento auferido pelo grupo de referência. Contudo, encaram a grande desigualdade de rendimentos existente como um fator redutor da SV por valorizem a igualdade.

A investigação levada a cabo por este trabalho contribuiu para testar o papel dos VP e o seu efeito de moderação na relação entre o rendimento e a SV em Portugal. Ainda que se tenha avançado um pouco no sentido de uma maior compreensão da sociedade portuguesa, ainda há muitos aspetos a serem explorados no futuro.

Limitações e Investigações futuras

O facto de não se ter dados em painel poderá ter condicionado a análise ao não permitir inferir sobre possíveis relações de causalidade entre as variáveis. Também se reconhece que, em rigor, só é possível estabelecer associações entre os preditores e a

variável dependente sempre que se sugere os efeitos das variáveis explicativas no grau de SV. O cálculo de *odds-ratio* poderia ter enriquecido as conclusões acerca dos efeitos marginais exercidos pelas variáveis explicativas no grau de SV. Caso houvesse dados disponíveis sobre os traços de personalidade da população portuguesa também poderia ter sido interessante proceder a uma análise de um modelo que incluísse tanto estes traços como os VP, visto que ambos são componentes importantes (embora distintas) da personalidade.

As descobertas levadas a cabo por este estudo deveriam ser replicadas a outros países a fim de averiguar a existência ou não de um efeito moderador protagonizado pelos VP que poderia fornecer, por exemplo, informações úteis para a definição de salários e incentivos financeiros nesses países.

É evidente a inexistência de estudos que valorizem o papel dos VP mas espero que no futuro surjam mais estudos em torno desta temática que poderá ajudar a compreender o comportamento humano.

6. Referências Bibliográficas

- Aiken, L.; West, S.; Piits, S. (2003) Multiple linear regression. J. Schinka; W. Velicer (eds.), *Research methods in psychology*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- Brickman, P.; Campbell, D. (1971) Hedonic relativism and planning the good society. Apley, M. (ed.), *Adaptation-level Theory: A Symposium*, New York, Academic Press, 287–302.
- Boyce, C.; Wood, A. (2011) Personality and the marginal utility of income: Personality interacts with increases in household income to determine life satisfaction. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 78(1-2), 183–191.
- Campbell, A. (1976) Subjective measures of well-being. *American Psychologist*, 31, 117–124.
- Caporale, M.; Georgellis, Y.; Tsitsianis, N.; Yin, Y. (2009) Income and happiness across Europe: Do reference values matter? *Journal of Economic Psychology*, 30(1), 42–51.
- Clark, A.; Lelkes, O. (2005) Deliver us from evil: Religion as insurance. *Papers on Economics of Religion*, 06(03).
- Deci, E.; Ryan, R. (2000) The “what” and “why” of goals pursuits: Human needs and self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268.
- Diener, E. (ed.) (2009) Subjective well-being. *The science of well-being*. Netherlands, Springer, 11–58.
- Diener, E.; Diener, M.; Diener, C. (1995) Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 851– 864.
- Diener, E.; Suh, E.; Lucas, R.; Smith, H. (1999) Subjective well-being: three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276– 302.
- Dolan, P.; Peasgood, T; White, M. (2008) Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being. *Journal of Economic Psychology*, 29(1), 94–122.
- Easterlin, R. (1974) Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. P. David; M. Reder (eds.), *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz*, New York, Academic Press.
- Easterlin, R. (1995) Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27 (1), 35– 47.
- Easterlin, R. (2001) Income and happiness: towards a unified theory. *The Economic Journal*, 111, 465–484.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005) Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89(5–6), 997–1019.
- Frey, B.; Stutzer, A. (2000) Happiness, economy and institutions. *Economic Journal*, 110, 918–938.

- Galinha, I.; Pais-Ribeiro, J. (2011) Cognitive, affective and contextual predictors of subjective wellbeing. *International Journal of Wellbeing*, 2(1), 34–53.
- Georgellis, Y.; Tsitsianis, N.; Yin, Y. (2009) Personal Values as Mitigating Factors in the Link Between Income and Life Satisfaction: Evidence from the European Social Survey. *Social Indicators Research*, 91(3), 329–344.
- Helson, H. (1947) Adaptation level as frame of reference for prediction of psychological data. *The American Journal of Psychology*, 60, 1–29.
- Inglehart, R. (1990) Culture shift. *Advanced Industrial Society*, Princeton U.P, Princeton, NJ.
- Lykken, D.; Tellegen, A. (1996) Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science*, 7, 186–189.
- McCrae, R.; Costa, P. (1996) Toward a new generation of personality theories: theoretical contexts for the five-factor model. J. S. Wiggins (ed.), *The five factor model of personality*, New York, The Guilford Press, 51–87.
- McCrae, R.; Costa, P. (2008) The five-factor theory of personality. O. John; R. Robins; L. Pervin (eds.) *Handbook of Personality: Theory and research* (2nd ed.), New York/London, The Guilford Press, 139-153.
- MacKerron, G. (2012) Happiness Economics From 35000 Feet. *Journal of Economic Surveys*, 26(4), 705–735.
- Olver, J.; Mooradian, T. (2003) Personality traits and personal values : a conceptual and empirical integration. *Personality and Individual Differences*, 35, 109–125.
- Rojas, M. (2005) A conceptual-referent-theory of happiness. Heterogeneity and its consequences. *Social Indicators Research*, 74(2), 261–294.
- Rojas, M. (2007) Heterogeneity in the relationship between income and happiness: A conceptual-referent-theory explanation. *Journal of Economic Psychology*, 28, 1–14.
- Savig, L.; Schwartz, S. (2000) Values priorities and subjective well-being: Direct relations and congruity effects. *European Journal of Social Psychology*, 30(2), 177-198.
- Schwartz, S. (1992) Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25.
- Schwartz, S. (2003) A proposal for measuring value orientations across nations. *European Social Survey*, 7, 259-319.
- Schwartz, S. (2006) Basic Human values: theory, measurement and applications. The Hebrew University of Jerusalem.
- Schwartz, S. (2012) An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1).
- Triandis, H.; Leung, K.; Villareal, M. (1985) Allocentric versus idiocentric tendencies: Convergente and

7. Anexos

Quadro A.1 – Definição dos 10 Valores Pessoais e respectivos “retratos” (método PVQ-21)

Valor e Objetivo Motivacional	Retrato Nº: “Um(a) homem (mulher)...”
Benevolência: Preservação e intensificação do bem-estar das pessoas com as quais se está em contato pessoal frequente	12: “...Para quem é importante ajudar os que a rodeiam. Gosta de zelar pelo seu bem-estar”. 18: “...Para quem é importante ser leal para com os amigos. Dedicar-se às pessoas que lhe são próximas”.
Universalismo: Compreensão, apreço, tolerância e proteção do bem-estar social e da natureza	3: “...Que acha importante que todas as pessoas no mundo sejam tratadas igualmente. Acredita que todos devem ter as mesmas oportunidades na vida”. 8: “... Para quem é importante ouvir pessoas diferentes de si. Mesmo quando discorda de alguém continua a querer compreender essa pessoa”. 19: “... Que acredita seriamente que as pessoas devem proteger a natureza. Proteger o ambiente é importante para ele”.
Auto-Determinação: Independência de pensamento e de ação, criatividade, exploração.	1: “...Que dá importância a ter novas ideias e ser criativo. Gosta de fazer as coisas à sua maneira”. 11: “... Para quem é importante tomar as suas próprias decisões sobre o que faz. Gosta de ser livre e não estar dependente dos outros”.
Estimulação: Entusiasmo, novidade e desafios vitais.	6: “... Que gosta de surpresas e está sempre à procura de coisas novas para fazer. Acha que é importante fazer muitas coisas diferentes na vida”. 15: “... Que procura a aventura e gosta de correr riscos. Quer ter uma vida emocionante”.
Hedonismo: Prazer e gratificação para si próprio	10: “... Para quem é importante passar bons momentos. Gosta de tratar bem de si”. 21: “... Que procura aproveitar todas as oportunidades para se divertir. É importante para ele fazer coisas que lhe dão prazer”.
Realização: Êxito pessoal decorrente da demonstração de competências segundo critérios sociais	4: “... Que dá muita importância a poder mostrar as suas capacidades. Quer que as pessoas admirem o que faz”. 13: “... Para quem é importante ser leal para com os amigos. Dedicar-se às pessoas que lhe são próximas”.
Poder: Estatuto social, prestígio e controlo sobre pessoas e recursos	2: “... Para quem é importante ser rico. Quer ter muito dinheiro e coisas caras”. 17: “... Para quem é importante que os outros lhe tenham respeito. Quer que as pessoas façam o que ele diz”.
Segurança: Harmonia e estabilidade da sociedade, das relações e de si mesmo	5: “... Que dá importância a viver num sítio onde se sinta seguro. Evita tudo o que possa por a sua segurança em risco”. 14: “... Para quem é importante que o Governo garanta a sua segurança, contra todas as ameaças. Quer que o Estado seja forte, de modo a poder defender os cidadãos”.
Conformidade: Restrição das ações, inclinações e impulsos que possam prejudicar os outros e violar expectativas ou normas sociais	7: “... Que acha que as pessoas devem fazer o que lhes mandam. Acha que as pessoas devem cumprir sempre as regras mesmo quando ninguém está a ver”. 16: “... Para quem é importante portar-se sempre como deve ser. Evita fazer coisas que os outros digam que é errado”.
Tradição: Respeito, compromisso e aceitação dos	9: “... Para quem é importante ser humilde e modesto. Tenta não chamar a atenções sobre si”. 20: “... Que dá importância à tradição. Faz tudo o que pode

costumes e ideias culturalmente para agir de acordo com a sua religião e a sua família”.
estabelecidas

Fonte: Realização própria (adaptação do Quadro de Schwartz et.al (2006), pág.7)

Quadro A.2 – Descrição das Variáveis Explicativas

Variável	Descrição
1 Idade	Calculada a partir da data de nascimento
2 Género	<i>Dummy</i> onde o valor 1 corresponde ao sexo masculino e o valor 0 caso contrário.
3 Estado Civil	<i>Categorias</i> : “Solteiro” (categoria omitida), “Casado” (incluindo aqueles que se encontram em união de facto legalmente reconhecida) e “Outro”, englobando assim a situação de “Divorciado” (incluindo aqueles que se encontram legalmente separados) ou “Viúvo”.
4 Crianças	<i>Dummy</i> em que 1 corresponde ao fato de ter crianças no agregado familiar e 0 caso contrário.
5 Educação	<i>Categorias do grau de escolaridade mais elevado que o indivíduo completou</i> : “Ensino Básico” (categoria omitida), “Ensino Secundário” e “Ensino Superior”.
6 Convivência	<i>Categorias da frequência com que o indivíduo se encontra com familiares, amigos ou colegas</i> : “Raramente” (que engloba as respostas “nunca”, “menos que uma vez por mês”, “uma vez por mês”), “Regularmente” (que inclui “várias vezes por mês” e “uma vez por semana”) (categoria omitida) e “muito frequentemente” (que corresponde a “mais do que uma vez por semana” e “todos os dias”).
7 Sociabilidade	<i>Categorias da frequência com que o indivíduo participa em atividades sociais, em comparação com as pessoas da sua idade</i> : “Pouco sociável” (que engloba as respostas “muito menos do que a maioria” e “menos do que a maioria”), “Sociável” (que corresponde a “o mesmo que a maioria”) (categoria omitida) e “Muito Sociável” (que inclui “mais do que a maioria” e “muito mais do que a maioria”).
8 Religião	<i>Categorias do grau de religiosidade do indivíduo, numa escala de 0 a 10, independentemente de pertencer a uma religião em particular</i> . “Pouco religioso” (que engloba as seguintes escalas de respostas 0, 1, 2 e 3) “Moderadamente religioso” (que corresponde às escalas 4, 5 e 6) (categoria omitida) e “Muito religioso” (que inclui as escalas de resposta 7, 8, 9 e 10).
9 Etnia	<i>Dummy</i> “etnia” em que 1 corresponde ao fato de o indivíduo reportar pertencer a um grupo minoritário que é discriminado no país e 0 caso contrário.
10 Estado perante o Emprego	<i>Categorias da situação perante o emprego</i> : “Empregado” (categoria omitida), “Desempregado” (que inclui as respostas “Desempregado, à procura de emprego” e “Desempregado, sem estar à procura de emprego”) e “Outro” (que engloba as respostas “em educação”, “permanentemente doente ou incapacitado”, “reformado”, “em serviço militar ou comunitário”, “dona de casa”).
11 Rendimento	3ª (2006) e 5ª edição (2010) (valores anuais em €) : de 0 a 1.800 (J); de 1.800 a 3.600 (R); de 3.600 a 6.000 (C); de 6.000 a 12.000 (M);

	<p>de 12.000 a 18.000 (F); de 18.000 a 24.000 (S); de 24.000 a 30.000 (K); de 30.000 a 36.000 (P); de 36.000 a 60.000 (D); de 60.000 a 90.000 (H); de 90.000 a 120.000 (U); e acima de 120.000 (N).</p> <p>4ª (2008) e 6ª edição (2012) (valores anuais em €):</p> <p>de 0 a 5.000 (J); de 5.000 a 7.000 (R); de 7.000 a 9.000 (C); de 9.000 a 11.000 (M); de 11.000 a 13.800 (F); de 13.800 a 16.000 (S); de 16.000 a 19.5000 (K); de 19.500 a 24.500 (P); de 24.500 a 35000 (D); e acima de 35000 (H).</p> <p>Foi necessário <i>standardizar</i> os valores do rendimento.</p>
12 Rendimento Equivalente	<p>O procedimento associado ao cálculo do Rendimento Equivalente para cada uma das edições consistiu: Primeiramente no cálculo da média de cada um dos intervalos de rendimento e a este valor foi subtraído a média de todas as observações seguida pela divisão do desvio padrão das mesmas. Por fim aos valores obtidos dividiu-se pela raiz quadrada do número do agregado familiar com o objetivo de obter o rendimento equivalente.</p>
13 Rendimento de Referência	<p>Rendimento de Referência foi definido como sendo o rendimento médio do grupo de referência, isto é, $\frac{1}{N_i} \cdot \sum y_i$, onde i são os indivíduos que pertencem ao mesmo grupo de referência. O grupo de referência contém todos os indivíduos com um nível de educação semelhante, dentro da mesma faixa etária e que vivem em Portugal. As faixas etárias a utilizar são: menos de 25 anos, 25-34, 35-44, 45-65, e 66 ou mais velhos.</p>
14 Abertura à Mudança	<p>A dimensão Abertura à Mudança engloba três valores: “Auto-Determinação”, “Estimulação” e “Hedonismo”.</p> $Abertura\grave{a}Mudança_i = \frac{AutoDeterminação_i + Estimulação_i + Hedonismo_i}{3}$
15 Auto-Transcendência	<p>A dimensão Auto-Transcendência engloba dois valores: “Universalismo” e “Benevolência”.</p> $AutoTranscedência_i = \frac{Universalismo_i + Benevolência_i}{2}$
16 Conservação	<p>A dimensão Conservação engloba três valores: “Segurança”, “Conformidade” e “Tradição”.</p> $Conservação_i = \frac{Segurança_i + Conformidade_i + Tradição_i}{3}$
17 Auto-Promoção	<p>A dimensão Auto-Promoção engloba três valores: “Poder”, “Realização” e “Hedonismo”.</p> $AutoPromoção_i = \frac{Poder_i + Realização_i + Hedonismo_i}{3}$

Fonte: Realização própria

Notas:

Quadro A.3 – Estatísticas Descritivas (Frequências, Médias e Percentagens)

Realização Própria com o recurso ao programa SPSS

Edição	Frequência	%	% Cum.
3ª (2006)	1 022	26,2	26,2
4ª (2008)	913	23,4	49,7
5ª (2010)	1 051	27,0	76,6
6ª (2012)	910	23,4	100
	3 896	100	–

Ensino	Frequência	%	% Cum.
Primário	2 949	75,7	75,7
Secundário	565	14,5	90,2
Terciário	382	9,8	100
	3 896	100	–

Género	Frequência	%	% Cum.
Masculino	1 505	38,6	38,6
Feminino	2 391	61,4	100
	3 896	100	–

Faixa Etária	Frequência	%	% Cum.
<25	233	5,9	5,9
25-34	497	12,8	18,7
35-44	621	15,9	34,6
45-65	1 300	33,4	68
>65	1 245	32	100
	3 896	100	–

Crianças	Frequência	%	% Cum.
Sim	1 396	35,8	35,8
Não	2 500	64,2	100
	3 896	100	–

Grau de SV	Frequência	%	% Cum.
0	73	1,9	1,9
1	104	2,7	4,5
2	252	6,5	11,0
3	318	8,2	19,2
4	322	8,3	27,4
5	735	18,9	46,3
6	584	15,0	61,3
7	684	17,6	78,9
8	576	14,8	93,6
9	155	4,0	97,6
10	93	2,4	100
	3 896	100	–

Grau de SV			
Média		5,58	

Estado Civil	Frequência	%	% Cum.
Casado	2 208	56,7	56,7
Outro	924	23,7	80,4
Solteiro	764	19,6	100
	3 896	100	–

Grupo Minoritário	Frequência	%	% Cum.
Sim	145	3,7	3,7
Não	3 751	96,3	100
	3 896	100	–

Convivência	Frequência	%	% Cum.
Raram/e	471	12,1	12,1
Regularm/e	874	22,4	34,5
Frequentem/e	2 551	65,5	100
	3 896	100	–

Religioso	Frequência	%	% Cum.
Pouco	732	18,8	18,8
Moderadam/e	1 470	37,7	56,5
Muito	1 694	43,5	100
	3 896	100	–

Sociabilidade	Frequência	%	% Cum.
Pouco Sociáv.	1 594	40,9	40,9
Sociável	2 025	52,0	92,9
Muito Sociáv.	277	7,1	100
	3 896	100	–

Estado perante o emprego	Frequência	%	% Cum.
Empregado	1 658	42,5	42,5
Desempregado	357	9,2	51,7
Outro	1 881	48,3	100
	3 896	100	–

Valor Pessoal	Média	Máximo	Mínimo
Benevolência	- 0, 53	1, 43	- 2, 48
Universalismo	- 0, 42	1, 33	- 2, 62
Auto-Determinação	- 0, 21	2, 52	- 2, 81
Estimulação	0, 81	4, 00	- 1, 90
Hedonismo	0, 37	3, 38	- 2, 19
Realização	0, 09	2, 67	- 2, 19
Poder	0, 65	3, 71	- 2, 07
Segurança	- 0, 49	2, 36	- 3, 05
Conformidade	0, 16	3, 81	- 2, 71
Tradição	- 0, 21	3, 60	- 2, 71

Dimensão Pessoal	Média	Máximo	Mínimo
Abertura à Mudança	0, 32	2, 50	- 1, 48
Auto-Transcendência	- 0, 48	0, 86	- 2, 25
Conservação	- 0, 18	2, 36	- 2, 38
Auto-Promoção	0, 37	2, 31	- 1, 02